

限られた経営資源を活かした 新事業へのビジネス転換

株式会社プラグラム
(大阪府大阪市)

スマートフォンやタブレットといったタッチデバイスにインストールするだけで、POS（販売時点情報管理）が利用できるPOSレジアプリ「スマレジ」。同アプリを開発した株式会社プラグラムは、Web受託制作・開発からビジネス転換し、スマレジを大ヒットさせた。スマレジ開発秘話やビジネス転換の秘訣などについて、山本博士・代表取締役社長にお話を伺った。

契約1万店舗突破の 収益モデルは「フリーミアム」

—— プラグラムが提供しているPOSレジアプリ「スマレジ」とはどういうサービスなのでしょうか。

山本社長 スマートフォンやタブレットといったタッチデバイスにアプリをインストールするだけで、POS（販売時点情報管理）が利用できるサービスです。プリンタやバーコードリーダーなどの周辺機器とも連携が可能であり、業態に応じたレジ環境を実現することができます。クレジットカード決済も可能で、小型ICカードリーダーを無線接続するだけでなく、高価なCAT端末（信用照会端末）を買う必要もありません。

料金体系については、基本機能を備えたプランは無料とし、機能を追加する場合には有料プランとなります（有料プランは1店舗あたり月額4,000〜12,000円）。周辺機器を含めた初期導入コストについては、100〜200万円程度かかった従来型POSレジに対し、スマレジでは35万円ほどで提供することがで

きます。

—— 基本プランを無料（フリー）にすることでユーザーを増やし、追加で有料プランを用意するという、いわゆる「フリーミアム」収益モデルを採用されているわけですね。

山本 おかげさまで、2015年8月にはスマレジ契約店舗数が1万店舗を突破しました。

—— 契約店舗はどういった業種が多いのですか。

山本 飲食やアパレルが多いですね。従来型POS

レジに比べて低価格な点に加えて、端末がスマートフォンやタブレットなので場所を取らない点が評価されています。とりわけ、タッチデバイスでスマートに会計できる姿が、アパレルなど店内のムードにこだわる業種に受け入れられています。

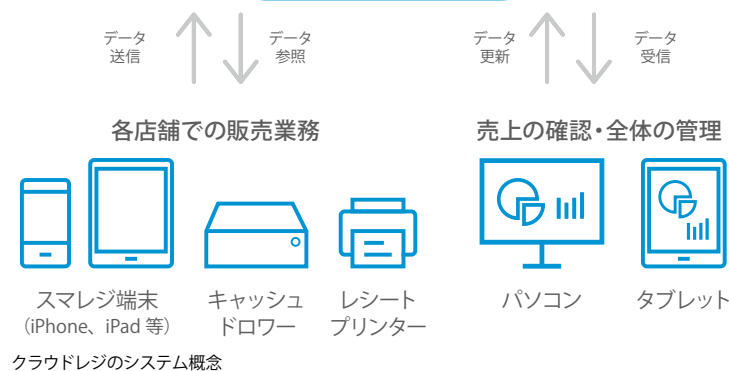
—— 機能面について、従来型POS

レジとの違いはありますか。

山本 まず、「クラウドレジ」であるというのが大きな違いです。スマレジのPOSデータはクラウド上に保存されますので、タッチデバイスさえあれば、いつでもどこでもリアルタイムに売上や在庫状況などを把握することが可能です。

また、従来型POSレジに負けないさまざまな機能を提供しています。例えば発注・入荷・出荷機能では、入荷担当者に対し、いつ頃、どう

データの管理・収集・保存
スマレジサーバー（クラウド）



クラウドレジのシステム概念

いう商品が入荷するのかを通知できるだけでなく、どの店舗にいくつ入荷させるか？といった配分機能も提供。現場で使える機能を充実させています。

音楽の世界からIT業界に転身 子会社立ち上げ、新事業に挑戦

—— スマレジは、ご自身もITエンジニアである山本社長の陣頭指揮でできあがったサービスだと聞かれています。学生時代からITエンジニアを目指していたのですか。

山本 実は子供の頃は、工場で働いていた父の影響もあり、ラジコンや自転車が大好きだったんです。その



「スマレジ」の開発から管理を行うソフト部門

新事業へのチャレンジ

——スマレジ開発にあたっては、資金は調達したのでしょうか。
山本 当時は資金調達という発想がなかったで、スマレジ開発でも既存の受託業務で稼ぎながら作るという事業スタイルは変わりませんでした。ただし、日々の受託業務に追われると、新たなサービスを生み出す

**悲願の自社サービスが完成
しかし半年は売れず**

初に思いついたのはノートパソコン向けでした。
 それがタッチデバイスへと変わったのは、「アップルストア」での体験がきっかけです。アップルストアで買い物をしていると、店員が「iPad touch」でスキャンして、クレジットカードを通すという、一連のレジ機能を行っていました。あまりに衝撃的だったので、思わず店員に「これを再販させてもらえないか」とお願いしてしまつたくらいです(笑)。案の定、「これはあくまで社内用のシステムなので無理です」と断られたので、「じゃあ、自分で作っていいですか」と言つて、作り始めたというわけです。



「スマレジ」に必要な基本構成要素

ことは難しくなることはわかっていましたので、今回こそは一気にやってみようと思つて決意しました。
 また、今回失敗すると、社員の中からも気持ちの切り壊してしまう者が出てくるかもしれない、とも考えました。「絶対に最後までやり切つたらう」と、相当な危機感を持ちながら取り組みましたね。
 もしこの時、私が描く絵と現実とが乖離していたら、会社を辞める社員も出ていただろうと思います。だからこそ、絶対に失敗してはいけないうプロジェクトでした。「当社の将来は明るい」と思わせるだけの成長をしなければならなかったのです。



「スマレジ」を利用した店舗イメージ

——それだけの決意を持って進められたスマレジ開発ですが、完成に到つた要因は何だったのでしょうか。
山本 子会社にして、発案者である私が社長になることで、予算にしろ人員にしろ、リソースをある程度自由に使えるようになったことが大きいと思います。ビジョンを持つている人間に権限を与えていくことが力ギとなるのではないのでしょうか。
 ——悲願の自社サービス開発第1号となったスマレジの売れ行きはどうでしたか。
山本 良いサービスを作ることには自信がありましたし、元々デザイン

の会社なので、見た目も結構いい感じに仕上げたものを作れば売れると思つていたんです。ところが、まったく売れませんでした。
 今から見れば、認知させる手段も知らないし、営業体制も整つていなかったで、売れないのは当然のことだつたと思います。それまでは受託ばかりだったので専門の営業要員も置かず、1回大きな案件を受注すれば半年は大丈夫というような世界でした。
 半年間、糸口がまったくつかめずにはいましたが、展示会に出展したりしているうちに、徐々に問い合わせが増えていきました。展示会では従来型POSレジばかりがならんでいましたので、当社のスマレジが特に目立ち、注意を惹きつけることができたと考えています。一方で、営業要員を採用したり、ショールームとして東京オフィスを開設するなど、営業体制も整えていきました。
 ——その後は売上も順調に伸びていったのでしょうか。
山本 売れるようにはなりましたが、それでも黒字になるのに2年かかりました。その間は資金繰りもギリギリで、口座がマイナスになるということも何度ありました(笑)。

ため、高専の機械科に進み、卒業後は機械工業関連の会社に就職しました。
 ただ、いろいろあつてその会社はすぐに辞めてしまつて、もう一つの夢だった音楽の道に挑戦することにしました。アルバイトをしながら、バーやクラブなどでレコードを回していたんです。
 ——それは意外ですね。音楽の世界からどうしてIT業界に入るようになったのでしょうか。
山本 音楽の道に挑戦した当初から、25歳までやつても音楽一本で食べていくことができなかったら諦めようと思つていたんです。そして、25歳で某IT企業に就職しました。
 IT業界に入るきっかけは、当社の創業者である徳田(徳田誠・代表取締役会長)と知り合つたことです。徳田は当社の前身であるフリーランス集団を組織して、Web受託制作・開発をやっていました。私が音楽スタジオで働いている時に彼らにWeb制作をしてもらつていた縁から、IT業界は面白そうだと思い、音楽を辞めた時にはIT業界に入ろうと考ええるようになっていました。
 ただ、徳田のフリーランス集団に

いきなり素人の私が入っても迷惑になるだけでした。そこで、いったん勤めに出て経験を積むことにしました。4〜5年働いて、ある程度技術も身についたところで「そろそろ一緒にやろうか」という話になり、会社を辞めて彼らに合流したというわけです。2005年頃のことです。ちょうど当社が法人化するタイミングでもありました。
 ——その頃のプログラムは、Web受託制作・開発を行っていたとのことですが、既存ビジネスを転換して、スマレジを開発することになった経緯を教えてください。
山本 当社独自のサービス開発をしたいという想いがあり、システム開発部門も設置していたのですが、日々の受託業務に追われてサービス提供にはなかなか到りませんでした。いくつかのプロジェクトが構想倒れになる中、社員も疲労し、「この会社では新しい事業を起こすのは無理なんじゃないか」と全員が思い始めていました。私は「これではいけない」と考え、「子会社でいいから社長をやらしてほしい。そこで新規事業に再度チャレンジする」と発案しました。2011年、システム開発部門

を「プログラム」として子会社化し、自社サービス開発に注力することにしたのです(当時の社名は「ジェネフィックス・デザイン」で、2013年に子会社の「プログラム」と合併)。
 ——そこからスマレジのアイデアはどうやってできたのですか。
山本 当社はデザインができる、システム開発もできる。そのうえで、過去にチェーン店向けPOSシステム開発経験を持つエンジニアが多く在籍していたこともあり、POSレジ開発を指向したのですが、実は当

株式会社プログラム
 代表取締役社長
 やまもと ひろし
山本 博

1998年大阪府立工業高等学校機械工学科を卒業後、レゲエ音楽のプロを目指して音楽活動。2002年からIT業界に進み、エンジニアとして多数のシステム開発を行う。2006年株式会社ジェネフィックス・デザイン取締役、2011年株式会社プログラム代表取締役に就任。



日本公庫 中小企業事業の新事業育成資金

ご利用いただける方	高い成長性が見込まれる新たな事業を行う方であって、一定の要件を満たす方
ご利用いただける資金	新たな事業を行うために必要な設備資金および長期運転資金
融資限度額	6億円
融資利率(年)	融資後5年目までは特別利率 ^③ (上限3%)、6年目以降は基準利率+0.2%(上限3%) ※なお、信用リスク・融資期間等に応じて所定の利率が適用されます。
融資期間	設備資金 15年以内(うち据置期間5年以内) 運転資金 7年以内(うち据置期間2年以内)
担保・保証人等	担保設定の有無、担保の種類などについては、ご相談のうえ決めさせていただきます。直接貸付において、一定の要件を満たす場合には、経営責任者の方の個人保証を免除または猶予する制度をご利用いただけます。 5年経過ごと金利見直し制度が選択できます。
経営面のアドバイス	融資等の後も、経営課題についてのきめ細かなアドバイスをを行います。

詳しくは日本公庫各支店の中小企業事業の窓口にお問い合わせください。

「奇跡」のタイミングで大ヒット 創業10周年でビジネス転換完了

——スマレジが大きくヒットした要因は何だと思っていますか。

山本 もちろんサービス内容にも自信がありますが、その他に、2つの要因がうまく重なったと考えています。

1つめは、2014年7月に、フリーミアム収益モデルに転換したことです。利益も出るようになってきた中で、意図的にフリーミアム化による値下げを行いました。価格競争ではなく、本質的には材料費がほとんどかからないIT業界のあるべき料金体系を目指したものでした。

このフリーミアム化がウケて、売上増がさらに加速しました。現在では、有料プランの売上が全体の半分まで来ています。スマレジを使うユーザーの多くは、売上を伸ばしたい、効率化したいという課題を抱えています。その課題解決のために、お金を払って追加機能を利用してくれるという流れができています。

2つめは、大手企業がPOSレジアプリに参入してきたことです。大

手企業の参入によりPOSレジアプリの認知度が高まり、市場のパイが膨らんだことで、スマレジの売上もさらに伸びていきました。

このように、ちょうど市場のパイが膨らむタイミングでフリーミアム化したことが功を奏したと思います。奇跡と言ってもいいかもしれません(笑)。

——ライバル出現のピンチをチャンスに変えたわけですね。他社製のPOSレジアプリと比べて、スマレジの強みはどこにあったのでしょうか。

山本 高機能ということだと思っています。当社のエンジニアは従来型POSレジ開発の経験から、POSレジというのは高機能が当たり前だと思っていたので、自前でPOSレジアプリを開発する時にも、当然のようにさまざまな機能を付けていきました。ところが、後から気付いたのですが、当社が当たり前に作っていたシステムが、実はPOSレジアプリの世界では非常に高機能なものになっていたんですね。

一般的なPOSレジアプリは個人商店が使うことだけを想定していて、単純な計算機能と売上チェックができればOKというレベルでし

語化にとどまらず、言葉が通じなくても操作できるようなアプリにしていきたいと考えています。

一方で、POSレジの次の姿についても、長期的に構想しています。スマレジでは端末にタッチデバイスを使っていますが、クラウドベースである以上、究極的には端末は何であってもいいはず。

最近も、シャープ株式会社との協同で、従来型レジを端末として使い、データ管理についてはスマレジでクラウドベースで行うシステムを開発しました。これなら、タッチデバイスに馴染みがない年配の方でもクラウド



常にスタッフと意見交換を行う山本社長

た。結果的にそれらと差別化ができ、強みになっていきました。スマレジには、高機能な従来型POSレジと、クラウド対応のPOSレジアプリとの、中間的な存在になっています。

一方で、スマレジは常にユーザーの要望をフィードバックして、新機能を追加してきました。リリースからこれまでに100回近いアップデートを行い、約500の機能を提供しています(2015年11月時点)。ユーザーが求めていることを地道に解決していったからこそ、売上も伸びていったと考えています。

——2015年4月、プログラムはWeb受託制作・開発からスマレジへのビジネス転換完了を発表しまし

ドを活用することができました。

もつと言えば、端末が店側になくて、消費者側にあった方がいいはず。買い物をする時に、消費者側が持っている端末で商品を買えるのが決着する。ネットショップで購入する感覚で端末を操作し、リアル店舗で買い物をするのです。

POSデータが店側に蓄積されていくと同時に、消費者側にもどんな店でも何を買ったのかというデータを蓄積することができ、消費者側のリソースを使う形のPOSレジというものも、将来的には追求していきたいですね。

——2015年9月には公庫の新事業育成資金をご利用されていますね。

山本 私たちの業務内容に理解を示していただき、いくつかある制度融資の選択肢の中から、私たちにベストな提案をしていただきました。今後は公庫さんのお取引先ネットワークを活用したイベントなどにも参加してPRしていきたいですね。

——最後に、新事業立ち上げ、ビジネス転換を目指す全国の中小企業経営者へのメッセージをお願いします。

たね。

山本 2012年時点ではWeb受託制作・開発が売上の76%、スマレジが24%でしたが、2013年にはスマレジの割合が大きくなり(52%)、2014年には完全に逆転して、スマレジが84%となりました。創業10周年ということもあり、ビジネス転換完了を宣言したというわけです。Web受託制作・開発については、継続案件以外はすべて終了しています。

当社がビジネス転換を果たすことができたのは、自分たちが持っている経営資源が何なのか、強みは何なのかということを見極めることができたからだと考えています。だからこそ、既存事業のノウハウを新規事業に活かすことができました。スマレジのユーザーインターフェースにも、Web制作の経験が活かされています。

目標は契約店舗数20万店 POSレジの「次の姿」を追求

——スマレジの今後の目標、展開を教えてください。

山本 契約店舗数20万店を目指して

山本 新事業立ち上げにおいては、過去の成功体験が活きる時もあるれば、それが足を引っ張る時もあるでしょう。知らないうちにできあがった先入観、固定観念みたいなものを取っ払って、柔かい頭と自由な発想のもとにやっていくことが大切だと思います。

また、社長が陣頭指揮を執るからこそ、社員もついてきてくれます。私自身、プログラマーや営業マンの代わりにもなり、一番前に立ってやってきました。苦しい時こそ社長が先頭に立つことで士気が高まり、目標の貫徹につながるのではないのでしょうか。

(聞き手 ライター 宮島 理)

PLUGRAM™

株式会社プログラム

本社：大阪府大阪市中央区平野町4-6-4
メディアパードビルディング5F
代表者名：代表取締役社長 山本 博士
資本金：2,967万円
従業員：30名(2015年11月現在)
事業内容：ウェブサービスの企画・設計・デザイン・開発・提供、スマレジ事業、データ収集・分析事業、通信販売事業
会社設立：平成17年(2005年)
ホームページ：http://www.plugram.co.jp/